

BAB III

PENUTUP

Pada bagian akhir laporan kegiatan kerja praktek lapangan ini dapat ditarik kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat membantu dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi yang dihadapi PT. AJ. Central Asia Raya cabang Surabaya dan diharapkan juga bermanfaat bagi kemajuan perusahaan kedepannya.

3.1 Kesimpulan

Dari hasil apa yang telah diamati penulis selama mengikuti kegiatan praktek kerja lapangan (PKL), maka penulis dapat menyimpulkan tentang “cara menghadapi nasabah yang dilakukan PT. A.J Central Asia Raya Cabang Surabaya pada produk Carlinkpro”, antara lain :

1. Dalam kegiatan pemasaran perlu adanya strategi after sales service, tak terkecuali dalam bisnis *life insurance*. Karena pangsa pasar dari *insurance* yang luas, penerapan strategi after sales service diharapkan mampu membangun hubungan dan menjaga hubungan dengan konsumen di setiap saat, karena dengan bermodal kepuasan pelanggan perusahaan akan bisa melaju dengan pesat
2. Dalam bisnis jasa terutama Insurance tidak hanya bermodal perusahaan yang kokoh dan kuat tetapi memiliki agent yang terbaik untuk melayani nasabah sehingga nasabah dapat mempercayai bahwa perusahaan memiliki pondasi yang bagus dengan kepercayaan yang besar dari nasabah nasabah sebelumnya
3. Penerapan Strategi after sales service yang dilakukan PT. AJ. Central Asia Raya cabang Surabaya untuk produk CARlink Pro sangat baik dalam memenuhi kebutuhan nasabah . dan membuktikan pada nasabah bahwa perusahaan tidak hanya memberi angan atau janji jaminan di hari tua tetapi bukti

3.2 Saran

3.2.1 Bagi Perusahaan

Penulis dalam hal ini memberikan saran kepada perusahaan PT. A.J Central Asia Raya cabang Surabaya dalam penerapan strategi *segmentation*, *targeting* dan *positioning* (STP) produk CARlink Pro :

1. Melakukan pemasaran lewat media informasi seperti televisi , koran dan radio dalam promosi produk dan keberadaan perusahaan itu sendiri
2. Membuat event yang dikhususkan untuk mempererat hubungan antara konsumen dengan perusahaan sebagai wujud penghargaan perusahaan kepada nasabah. Seperti contohnya diadakannya program reward GEBYAR 1 MILYAR , Jalan Sehat .

Demikian saran yang disampaikan penulis guna menjawab permasalahan dalam rumusan masalah “Bagaimana cara memuaskan Nasabah yang terjadi dalam penjualan produk CARlink Pro di PT.A.J.Central Asia Raya Cabang Surabaya?”

3.2.2 Bagi Program Studi dan Fakultas

Sebagai bagian dari penulisan laporan praktek kerja lapangan (PKL), penulis memberi saran bagi Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Airlangga sebagai berikut :

1. Sebagai media untuk meningkatkan hubungan kerja perusahaan dengan Universitas Airlangga agar dikemudian hari bisa dilakukan kerjasama untuk praktek kerja lapangan (PKL) kembali dan mencetak pemasar yang hebat
2. Sebelum terjun pada Program Praktek Kerja lapangan Mahasiswa diberikan materi yang tepat dalam menghadapi PKL agar mahasiswa tidak memiliki kesalahpahaman dalam mengerti fungsi PKL dalam menjalaninya